

| Modul I Führungsfähigkeit  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| 1. Grundlagen  | 2. Personalführung  | 3. Management   |   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>Ihr Unternehmensprofil</li> <li>Berufsbild und Persönlichkeit</li> <li>Der Führungsvorgang</li> <li>Unternehmenssteuerung</li> <li>Businessplan</li> <li>Externes Engagement</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>Personalwesen und Produktivität</li> <li>Personalplanung und Entwicklung</li> <li>Stellenbeschreibung und Vertrag</li> <li>Innerbetriebliche Kommunikation</li> <li>Motivation, Leistung, Entlohnung</li> <li>Besonderheiten im Arbeitsverhältnis</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>Büro- und Arbeitsorganisation</li> <li>Zeitmanagement</li> <li>Zielmanagement</li> <li>Notfallplan</li> <li>Für- und Vorsorge- Maßnahmen</li> <li>Interdisziplinäre Kooperation</li> </ol> |   |
| Modul II Leistungsfähigkeit  |   |   |   |
| 4. Finanzwesen   | 5. Kennzahlen   | 6. Finanzplanung  |   |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>Buchführung, Kontenplan</li> <li>BWA</li> <li>Bilanz/ -Analyse, GuV</li> <li>Fördermittel und Zuschüsse</li> <li>BASEL III, Rating</li> <li>Finanzierung, Planrechnungen</li> </ol>     | <ol style="list-style-type: none"> <li>Kostenrechnung</li> <li>Kennzahlen</li> <li>Return on Investment</li> <li>Kosten/Leistungskontrolle</li> <li>Controlling</li> <li>Forderungen und Liquidität</li> </ol>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>Investitionsmanagement</li> <li>Kalkulation</li> <li>Stundenverrechnungssätze</li> <li>Businessplan</li> <li>Bankgespräch</li> <li>Balance Score Card</li> </ol>                           |   |
| Modul III Wettbewerbsfähigkeit   |   |   |   |
| 7. Markt   | 8. Vermarktung  | 9. Kunden   | 10. Medien  |
| <ol style="list-style-type: none"> <li>Wirtschaftlicher Erfolg</li> <li>Wege zu mehr Umsatz</li> <li>Marktpotenzial</li> <li>Marktsegment</li> <li>Wettbewerb</li> <li>Zielsetzung</li> </ol>                                  | <ol style="list-style-type: none"> <li>Verkaufsstrategie</li> <li>Vertriebstrichter</li> <li>Hürden im Vertrieb</li> <li>Vertriebscontrolling</li> <li>Presse und Öffentlichkeit</li> <li>Externe Unterstützung</li> </ol>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>Kundenorientierung</li> <li>Kundenprofil</li> <li>Kundenzufriedenheit</li> <li>Marketingkonzept</li> <li>Werbung</li> <li>Verkaufsgespräch</li> </ol>                                      | <ol style="list-style-type: none"> <li>IT - Strategie</li> <li>Zielgruppen</li> <li>Hilfsmittel</li> <li>Social Networks</li> <li>Statistik</li> <li>Steuerung</li> </ol> |